



聪 ■ 明 ■ 消 ■ 费 ■ 丛 ■ 书



周传林 ○ 主编

从此 保险不吃亏

CONGMING XIAOFEI

人类的生存和发展

离不开消费

商家的奇谋怪招

或多或少地影响我们对于商品的选择

影响我们的消费倾向

缺乏理性的消费行为常让消费者后悔不迭

我们应该使自己的消费心理逐渐成熟起来

做个聪明的消费者



中国出版社

从此保险不吃亏

主 编 周传林

编 委 周仁生 尹双红 黄 萍 李恩鹏
史荣昕 丁荆先 张海匣 袁丽萍
闫成宝 周 娟 曹 蕊 张晓菊

 中国社会出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

从此保险不吃亏/周传林主编. —北京: 中国社会出版社, 2009. 6

(聪明消费者丛书)

ISBN 978 - 7 - 5087 - 2672 - 4

I. 从… II. 周… III. 保险—基本知识—中国 IV. F842. 6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 085799 号

书 名: 从此保险不吃亏

主 编: 周传林

责任编辑: 张友华

出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电 话: (010) 66080300 (010) 66083600

(010) 66085300 (010) 66063678

邮购部: (010) 66060275 电 传: (010) 66051713

网 址: www.shcbs.com.cn

经 销: 各地新华书店

印刷装订: 保定市恒艺印务公司

开 本: 145mm × 210mm 1/32

印 张: 7.5

字 数: 160 千字

版 次: 2009 年 8 月第 1 版

印 次: 2009 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 15.00 元

前 言

在当今社会里，商品经济充斥着市场。而企业的运作、生产，人们的日常生活、经济活动，随时都有产生风险的可能，危险一旦产生，就会给人们的生活和生产造成巨大的损失，使人们陷入困境。而投保保险，则可以使风险、损失降到最低程度，使社会再生产顺利进行，维持社会成员的正常生活。保险具有控制风险、保全财产的特点。作为一种经济补偿机制，它对保障社会安定、提高公民风险的承受力有着重要的意义。

当前，越来越多的人已意识到保险的重要性，并产生了购买意愿，但是提及保险，许多人都是心知却说不明。且不说没有买过保险的消费者对保险知之甚少，就连已经购买了保险的保户对于自己买的保险究竟好在哪里、实际保了什么以及将来确切能够领到多少保险金，可能都还是一头雾水。在这种情况下，人们从各自的理解角度出发，经常会对保险产生这样那样的误解，甚至认为保险就是骗人的东西。因此，一部分人宁愿把钱存进银行收取利息或者大胆地用于股票市场进行风险投资，也不愿购买可以为未来提供风险保障的保险。可见，做到明明白白买保险是大家共同的心愿。

为消除人们心中的顾虑，使购买保险的社会公众对保险有一个基本的认识 and 了解，作者凭借多年的保险从业经



验和一线的保险维权实践，精心编著了这本《从此保险不吃亏》。该书从不可不防的保险陷阱、不可不知的保险知识、不可不维的合法权益以及不可不懂的投保窍门四方面进行了全面、系统的介绍。由此，读者可以从多个角度对保险和保险骗人等领域获得一个全面的了解，从容避开保险中的各种陷阱，做个精明的保险买家。

全书没有深奥的理论、晦涩的教条，而是尽可能地以生动、直白的语言，教人们怎样选购称心如意的保险。它体现了深入浅出明白易懂的原则，具有较强的可操作性、针对性，是家庭和个人选购保险的好帮手。

编 者
2009 年 3 月

目 录

第一章 不得不防的保险陷阱

一、保险营销陷阱的防范	(1)
陷阱1：人情保单	(1)
陷阱2：保险洗钱	(3)
陷阱3：自卖自夸	(4)
陷阱4：故弄玄虚	(5)
陷阱5：车险暗扣	(6)
陷阱6：比例投保骗取好感	(7)
陷阱7：因为是赠品，保险条款也选赠送	(8)
二、保险中介陷阱的防范	(11)
陷阱1：地下保单	(11)
陷阱2：保险挂单	(12)
陷阱3：代理人夸大回报率	(13)
陷阱4：代理人垫缴保费	(14)
陷阱5：保险业务员私吞保费	(15)
陷阱6：不良银行误导你	(16)
陷阱7：代理人在签署日期上动手脚	(17)



三、保险合同陷阱的防范	(19)
陷阱1：蒙你没商量	(19)
陷阱2：骗你不懂	(20)
陷阱3：签订保险合同互不告知实情	(21)
陷阱4：生效日是复效日还是合同成立日	(23)
陷阱5：条款术语复杂化	(24)
陷阱6：未要求体检即签约	(25)
陷阱7：利用术语玩猫腻，现金价值并非 保险费	(27)
四、保险理赔陷阱的防范	(28)
陷阱1：投保容易理赔难	(28)
陷阱2：座位不先约定，理赔避重就轻	(29)
陷阱3：明知故犯不构成意外事故	(30)
陷阱4：做了手术却得不到赔付	(32)

第二章 不可不知的保险知识

一、保险基础知识	(33)
什么是风险	(33)
什么是保险	(36)
为什么要买保险	(36)
为什么说投保是转移风险的最佳方式	(37)
哪些人最需要买保险	(38)
什么是社会保险	(38)
社会保险具有哪些特点	(39)
有社保，还用买保险吗	(40)
什么是商业保险	(41)



商业保险与社会保险有何区别	(42)
什么是财产保险	(43)
什么是家庭财产保险	(45)
人身保险保什么	(45)
人寿保险可分为哪些种类	(46)
投保人可以为哪些人投保人寿保险	(48)
为什么说人寿保险具有理财功能	(49)
寿险的基本原理是什么	(50)
什么是健康保险	(50)
什么样的人应该投保健康险	(51)
什么是意外保险	(51)
什么是重大疾病保险	(52)
什么是分红保险	(53)
什么是养老保险	(54)
养老保险有几种类型	(55)
社会养老保险与商业养老保险有什么区别	(55)
什么是主险与附加险	(56)
附加险的作用是什么	(56)
买保险有哪些手续	(57)
怎样进行保单续期缴费	(58)
退保一般有什么手续	(58)
保险公司会倒闭吗	(59)
 二、保险合同知识	 (60)
什么是保险合同	(60)
保险合同的形式有哪些	(61)
保险合同的内容包括哪些	(62)
保险合同的性质有哪些	(64)



如何认识保险合同的效力	(66)
如何确定保险费率	(70)
保单基本知识有哪些	(72)
保险合同中的常用条款有哪些	(74)
保险合同的变更事宜有哪些	(76)
什么是出险	(77)
什么是保险事故	(78)
保险近因原则是什么	(78)
什么是损失补偿原则	(79)
三、保险理赔知识	(80)
一般保险理赔程序是怎样的	(80)
理赔难难在何处	(82)
保险理赔要注意哪些问题	(84)
理赔结案后客户的相关资料能否取回	(85)
保险公司通常拒赔的原因有哪些	(86)
怎样收集理赔材料	(86)
领取保险金时有哪些手续	(88)
人身保险索赔应备的材料有哪些	(88)
如何向人寿保险公司索赔	(90)
什么是医疗理赔给付原则及程序	(92)
四、保险中介知识	(93)
什么是保险中介	(93)
保险代理人分为哪几类	(94)
保险代理人的资格是怎样认定的	(95)
保险代理人的业务范围包括哪些	(95)
保险代理人的展业规则是什么	(96)



代理人在保险理赔中起何作用	(97)
保险经纪人的资格认定有何规定	(97)
保险经纪人的业务范围包括哪些	(97)
保险经纪人的执业规则有何规定	(98)
什么是保险公估人	(99)
保险公估机构的设立有何规定	(99)
保险公估的程序是怎样的	(99)
保险公估的内容是什么	(100)

第三章 不可不维的合法权益

一、保险消费者的权利与义务	(101)
投保人享有哪些权利	(101)
投保后可以享受哪些税收优惠	(103)
投保人的义务有哪些	(104)
投保人如实告知义务有什么特点	(107)
被保险人享有什么权利	(110)
被保险人有哪些义务	(111)
受益人的权利有哪些	(112)
受益人有哪些义务	(113)
投保人、被保险人和受益人未履行如实告知义务要承担什么法律后果	(114)
二、保险经营者的权利与义务	(115)
保险公司的权利有哪些	(115)
保险公司的义务有哪些	(117)
保险公司应提供哪些售后服务	(119)
保险人为什么应履行如实告知义务	(120)



保险人未履行如实告知义务要 承担什么法律后果	(121)
保险代理人享有哪些权利	(123)
保险代理人应履行哪些义务	(125)
何为无效代理	(127)
保险代理人的法律责任有哪些	(128)
保险经纪人享有哪些权利	(130)
保险经纪人应履行哪些义务	(130)
保险经纪人的法律责任有哪些	(131)
 三、保险纠纷的调解与自救	(133)
发生了保险纠纷怎么办	(133)
对保险案件结果有异议怎么办	(134)
怎样变更保险受益人才有效	(135)
自杀后保险金是否给付	(136)
没有缴纳保险费，保险合同是否生效	(138)
带病投保时未告知，投保后出事该不该赔	(140)
带病投保有意不告知，该不该赔付	(142)
未成年人自杀是否给付保险金	(144)
保险代理人失职，责任应由谁承担	(146)
投保人可以重复保险吗	(147)
续缴保险费遇到困难怎么办	(147)
保险业务员跳槽了怎么办	(149)
被保险人失踪如何处理	(149)
重复保险是否可以得到多份赔偿	(150)
不足额投保的后果是什么	(150)
“除外责任”包括什么	(150)
宽限期内出险如何处理	(153)



填了保单交了费，保险合同就成立了么	(154)
购买了健康险可以退保么	(154)
如何指定受益人	(155)
人身险保费迟交了怎么办	(156)
年龄写错了怎么办	(156)
退保损失太大怎么办	(157)
搬到外地后，原来的保险怎么办	(158)
保单失效了怎么办	(159)

第四章 不可不懂的投保窍门

一、投保选择窍门	(160)
买保险和储蓄，哪个更划算	(160)
购买保险前的注意事项	(161)
家庭发展四阶段的保险规划	(162)
保险不是一种时尚	(162)
负利时代买保险的窍门	(165)
买保险如何量体裁衣	(165)
买保险必知的五原则	(166)
购买保险的三原则两误区	(167)
购买保险应注意三个期限	(169)
选择优秀的保险代理人	(170)
银保渠道购买方便	(171)
衡量保险公司素质常用指标	(172)
买人寿保险的八要、八不要	(173)
养老保险四大“锦囊妙计”	(174)
保费分期和一次缴清哪个划算	(176)
选择适合你的购买方式	(178)



选择适宜的交费方式	(180)
买保险千万别贪小便宜	(180)
重复保险并不是双保险	(181)
四招识别地下保单	(182)
选择投资型保险	(183)
选择适合自己的商业医疗保险	(185)
购买人身保险的学问	(186)
消费者购买商业医疗保险时有五大注意	(187)
投保意外伤害保险注意事项	(188)
购买养老保险注意事项	(189)
给宝宝巧买保险	(190)
女性投保：钱要用在刀刃上	(192)
选择一份合适的健康险	(193)
重大疾病险投保诀窍	(194)
巧妙选购旅游保险	(195)
挑选好一份分红型保险	(196)
正确选择附加险	(197)

二、合同签订窍门	(198)
买保险交费前后要心明眼亮	(198)
签订保险合同的过程	(199)
教你五招读懂保险合同	(200)
正确填写保单	(204)
签订保险合同要注意细节	(205)
签订保单时应注意的关键问题	(207)
签订保险合同留心六方面	(208)
理性签订保险合同四原则	(209)
保险如实告知很重要	(210)



中途增加或终止各种附约	(211)
解除保险合同要慎重	(211)
三、保险索赔窍门	(212)
避免拒赔有方：留意细节	(212)
保险索赔四要点	(213)
索赔须细心注意五要点	(216)
发生保险事故如何及时报案	(218)
领取理赔保险金的要则	(219)
保险索赔要注意时效	(220)
及时索取保单及交费凭证	(220)
善用十天冷静期	(220)
莫让保单失效，复效须重新申请	(221)
重复保险吃亏	(221)
保险理赔秘诀：“短凭快”	(223)
尽量不要带着保单乘飞机	(224)

第一章 不得不防的保险陷阱

保险，保险，就是希望能够防患于未然，一旦发生了特殊的情况，也有一定的补偿。但是在现实生活中，保险实务中大量理赔纠纷会告诉你，参加保险未必就稳妥可靠，参加了保险不一定就保险。其实，保险是一项复杂的专业性较强的活动。在保险过程中，布满了一个个陷阱。对于保户来说，如果缺乏这方面的专业知识和法律知识，那么，一不小心就可能掉入陷阱。

一、保险营销陷阱的防范

陷阱 1：人情保单

案例回顾：

1. 万事开头难，这句话同样适用于保险代理人。刚开始做保险的人，通常都向亲朋好友推销自己公司的保险。碍于面子，这些朋友多少会买上一份，小林就是其中一员。经过几次喝茶聊天，小林终于在好姐妹苏森的游说下买了一份年缴 5000 元的医疗保险。

后来小林因病住院，向保险公司提出理赔，保险公司却发出《拒赔通知书》，理由是：“投保人小林没有对保险



公司履行如实告知已患有相关病史的义务。”小林这时才想起来，当初苏森在向她推荐保险时，根本没有向她提及有关告知以往病史的要求。她以为只要签了字，缴了钱，保单就生效，殊不知，投保过程还有很多环节要注意。小林此时懊恼不已，埋怨苏森没有提醒她，更加后悔当初碍于面子，没有向苏森进一步咨询。

2. 家住福州郊区的马先生讲了自己的一次理赔经历。2005年10月，马先生的一位刚入保险公司不到两个月的朋友，找到他要他买保险，他碍于朋友情面买了年交6000多元保费的医疗险。后来马先生因重病住院，原本按条款可以得到赔偿，他却到医院收到保险公司的一纸《拒赔通知书》。保险公司的拒赔理由是：“投保人没有对保险公司履行如实告知已患有相关病史的义务。”结果马先生没有得到任何赔偿。他坦言，当初他想到代理人是朋友，又担心说出病史不能投保，所以心存侥幸隐瞒了病史。现在马先生埋怨这位代理人朋友当初没有提醒他躲开这个自造的陷阱，到如今他是有苦说不出。

专家点评：

客户心存侥幸，在投保书上没有向保险公司告知相关内容，为达到投保目的，隐瞒自己的相关病史，这也是自造陷阱，最终导致理赔难的原因之一。

像案例1中的小林这样买过“人情保单”的消费者数不胜数，通常消费者在购买这样的保单时总是草草了事。投保人通常在不知情或者不明白内容的情况下投保，过分依赖代理人朋友。最后正是由于不好开口的这种心理，导致她吃亏上当。

从案例2中可以看出，本来能够规避的陷阱（如果马先生如实告知病史仍然能够投保，只是增加一点保费），但



他的朋友却没有让马先生规避。问题出在“人情单”上，代理人让自己和朋友都违背了保险的最大诚信原则，给朋友留下了极大的隐患。据了解，在保险公司的所有可能出现理赔难的保单中，有95%是“人情单”。

防陷绝招：

“人情保单”虽然并非都是陷阱，但是消费者在购买保险时一定要向朋友问清楚投保内容以及免则条款等，以规避自造的陷阱，避免给朋友和自己都留下遗憾。另外，买保险一般不要照顾熟人的面子，一定要找素质相对高一点的代理人。

陷阱2：保险洗钱

案例回顾：

陈女士是某公司的员工，2005年她得到一个好消息，公司要给他们购买团体险。自己出小头，公司出大头，就可以享受一份“养老+意外保障+医疗”的保险套餐。既然是公司福利的一部分，陈女士和她的同事自然积极投保。不过保险条款太过复杂，陈女士想，反正也看不懂，干脆到了退休拿养老金的时候再说吧。

2006年公司曝出重大丑闻，内审时竟然发现这份团体险里花样很多。由于投保前不通过职代会，个别公司高层人员投保时伪造职工名册，还按级别、职务分别投保，这一切都是暗箱操作。原来，这几个高层打算采取长险短保的方式，即投保一段时间即退保，只将少量保费分给职工，大部分则放入自己的腰包，以此实现洗钱的目的。

专家点评：

打击保险业的洗钱行为，是这几年监管层的一贯举措。